

AFSLØR OG UNDGÅ MANIPULATION

THOMAS SOLTAU

Indholdsfortegnelse:

HVEM MANIPULERER DIG? OG HVORFOR?



Mit navn er Thomas Soltau, og lige nu manipulerer jeg med dig! Jeg vinkler nemlig, når jeg taler og skriver. Det kan ikke undgås. Din opgave er at spotte, hvad mit motiv er: *Hvad vil jeg med dig?* Vil jeg have din sympati, dine penge eller præge dig til at tænke ligesom mig? Eller måske en kombination af alle tre – eller noget helt fjerde. Det, at jeg har et (skjult) motiv, er ikke i sig selv slemt, men det kan blive slemt for dig, hvis du ikke spotter motivet i tide.

Min påstand er, at vi ikke kan undgå manipulation. Selv i den mest objektive af objektive udlægninger må der nødvendigvis findes en vis subjektivitet, fordi alle udlægninger har en vinkel – og et fokus, hvilket betyder bevidste eller ubevidste tilvalg og fravalg af noget. Dette gør os til medskabere af den virkelighed, som vi lever i, men vores vinkling skaber blinde vinkler, bias og forudantagelser, som kan være/blive problematiske, og det må vi ikke lukke øjnene for. Jeg ville (også kunne) argumentere for at min udlægning af dette, faktisk er et klogt strategisk træk ift. at skabe sympati – og få dig til at sænke dine parader og blive mere modtagelig for mit budskab, fordi jeg ”spiller med åbne kort”, som vi siger, og erkender, at der kan være mere på spil end blot mit noble ønske om at hjælpe dig.

Vi mennesker har en tendens til vinkling for egen vindings skyld, og jeg er ikke anderledes. Jeg er også bare et menneske, som har et ønske om at opnå noget med mine ord og min kommunikation. Der er altid to sider af samme sag, lærer vi, og her er forklaringen.

Dermed ikke sagt, at ”de to sider” af den samme sag er lige valide, for det behøver de på ingen måde at være. Den ene kan sagtens være det tætteste på sandheden, som vi kan komme – og udlagt så oprigtigt som menneskeligt muligt, imens den anden er direkte løgn og fordrejninger, dvs. manipulation med det formål at fordreje sandheden og vildlede os – eller begge to kan være uærligt spin.

Fysisk skønhed er heller ikke subjektiv, selvom mange ynder at tro på den politisk korrekte udlægning: *Skønhed ligger i øjet, der ser*, for der er ansigtstræk og -symmetri, som er mere tiltrækkende end andre (generelt), fordi de signalerer større sundhed og vitalitet.

Jeg nævner dette, fordi jeg på ingen måde er fan af den moderne ide om *my lived experience* (og den enkeltes oplevede virkelighed) – og at den i sig selv er valid, blot fordi en person ”oplevede” noget på en særlig måde. For hvad så hvis en anden person ”oplevede” det samme på en anden måde? Så står det jo 1-1, og så er ingen af os kommet tættere på sandheden om, hvad der reelt var på spil. Jeg tror på, at der findes én sandhed om alt – og som er objektiv, også selvom den (måske) er nok nær umulig for os mennesker, med vores alligevel ret limiterede forståelse, at nå frem til, og det synspunkt er udgangspunktet for mine tanker i denne e-bog.

Så hvordan spotter vi vores egne blinde vinkler og andres skjulte motiver – og undgår at blive et offer for (uønsket) manipulation?

Vi skal turde tænke selv og anerkende og acceptere, at det er os selv, som i sidste ende har ansvaret for at sortere i den endeløse informationsstrøm. Der findes ingen instans på jord, vi bør stole blindt på, for alle ledes af fejlbarlige og korrumperbare mennesker. Den logiske konklusion må derfor være, at så længe vi ikke har adgang til en guddommelig forståelse (som jeg antager kan rumme alle nuancerne og dermed også gennemskue og overskue den fulde sandhed om nogen eller noget), så gør vi klogt i at antage, at ALLE vinkler – og at manipulation derfor er alle steder. Det er intellektuelt selvforsvar at stille spørgsmål og at undre sig, for sandheden tåler kritik, men det gør løgnen ikke. Så vær kritisk, for vejen ud af manipulation er sund skepsis – og kritisk tænkning!

MANIPULATION PÅ SAMFUNDSPLAN



Vores evne (og villighed) til at tænke kritisk handler ikke kun om at udvikle en sund skeptisk, så vi kan afsløre og undgå manipulation – herunder også vores egen negative selvmanipulation, ved at sætte spørgsmålstegn ved selvfølgeligheder og overbevisninger, men også om at forstå hvordan og hvorfor opfattelser formes, så vi giver os selv en mulighed for at forstå, hvorfor ting sker, og det er vigtigt, fordi vi konstant udsættes for vinkling (eller "overtalelse") fra fx reklamer, politikere, sociale medier og vores omgangskreds.

- Hvor kommer de billeder og videoer fra, som vi ser online?
- Informerer vores medier (og politikere) os fyldestgørende?
- I hvilken grad har afsenderen vinklet indholdet, der deles?

Hvis vi vil kunne stå selv – og kunne tænke selv, som frie individer, så har vi brug for en tilgang til vores liv og vores beslutningstagen, der giver os en evne til at sortere i den enorme informationsstrøm, som vi møder overalt hver dag, for vi skal ikke afskære os fra den, vi skal blot forstå, hvordan vi bedst overlever/interagerer med den.

Vi ved allesammen godt, at handlinger ikke bare er handlinger, men også udtryk for personens underliggende motivation og motiv, fordi al handling er motiveret af noget, op på samme måde er ord heller ikke bare ord, de er også puslespilsbrikker – og vejen indtil en større forståelse, som vi har brug for at afdække, hvis vi ønsker at træffe informerede beslutninger i en verden fuld af kompleksitet.

Vi lever i et samfund (og i en virkelighed) som består af en fysisk, en verbal og en åndelig dimension. Vi interagerer med hinanden fysisk og møder fysiske barrierer for vores væren i verden overalt, vi kommunikerer med hinanden igennem det skrevne og talte ord og vi finder tro (og håb?) i noget, vi hverken ikke kan se eller måle, og resultatet er et overrumplede kaos af ”fortolkningsmuligheder”, for hvad er virkelig virkeligt – og hvad er menneskeskabt illusion?

I en usikker verden, er det ”sikre” valg for mange, at lade sig lede. Vi outsourcer derfor i stor stil vores egen kritiske tankevirksomhed til eksterne stemmer. Måske følger vi en religion, en kendis-guru eller en statsminister? Som lydige borgere (og disciple) adlyder vi og følger ”anbefalingerne”. Vi stoler blindt på, at fordi retningen, som vi følger, er dikteret højere oppe fra, så må den være rigtig.

Vores behov for sikkerhed leder os i retning af livslang konformitet og ansvarsfralæggelse. I starten gør det vores liv lettere, for nu er planen for vores liv lagt: Fra vugge til grav. Det hele er planlagt – og så længe vi følger den udstukne retning, så belønnes vi også undervejs for vores trofaste loyalitet. Vi får to fridage om ugen, ferier og en pension, når vores krop har udtjent sin ”værnepligt”, men hvad nu hvis det ikke er vores skæbne, hverken som individ eller som gruppe? Hvordan ville vi så spotte det – og gøre oprør? Hvordan ville vi afsløre og undgå manipulation fra et højere sted, når vi selv sidder fast i hverdag og rutiner? Hvordan ville vi slippe os selv fri, og finde ud af om det, vi bliver fortalt, er sandheden? Forudsætningen for dette er en erkendelse af, at vi ved meget lidt. Der er faktisk meget lidt, som vi – os almindelige mennesker, kan afprøve/afdække selv og med sikkerhed nå til en konklusion om.

Vi bør derfor anlægge os en *undersøger-mentalitet* – og principielt aldrig tænke, at vi ved alt (eller nok?) om et emne, en sag eller en argumentation, for når vores nysgerrighed efter at grave dybere og yderligere nuancere vores forståelse stopper, så stopper vores evne til at reflektere også. Når vi tror, at vi har 100% styr på noget, så låser vi os selv, og det er farligt, for når vi er lukkede og måske stædigt holder fast på en fejlagtig/mangelfuld forståelse, så er vi i fare for at gå i tankefælder eller ikke at opdage kognitive biases.

Vores hjerne er nemlig sådan indrettet, at den foretrækker at køre på autopilot. Den bruger derfor mentale genveje til at spare energi, og det er denne ”intellektuelle besparelse”, der ofte kan blive dyr, fordi antagelserne af ”dovenskaben” ofte kan lede os på vildspor.

Følgende tjekliste giver os et praktisk værktøj til bedre at spotte, hvornår vi udsættes for ondsindet manipulation på samfundsplan.

1. Bekræftelsesbias

En tendens til (kun) at søge og stole på information, der bekræfter det, som vi allerede tror på eller tror, at vi ved. Faren her består i, at det indsnævrer vores udsyn og vores forståelsesramme, hvilket låser os fast i vores egne (og allerede etablerede) overbevisninger. Vi bliver dermed mere modtagelige for propaganda og ekkokamre, hvor vores overbevisninger ikke udfordres af modsatrettede fakta.

Eksempler kunne være

- Manglende nyhedsnuancering: Vi følger kun nyhedsmedier, der understøtter synspunkter, som vi allerede kender/støtter, og eksponeres derfor ikke for modstridende perspektiver.
- Algoritmestyring: Vi vises mere indhold på de sociale medier, som algoritmerne vurderer passer til vores profil, ud fra de opslag, artikler eller videoer vi tidligere har interageret med.
- Sociale ekkokamre: Vi lytter bevidst eller ubevidst mere til dem, som er enige med os, og ignorerer kritiske stemmer.

Bekræftelsesbias påvirker ikke kun, hvem vi lytter til, men også hvordan vi opfatter og fortolker information fra dem, vi ikke lytter til, og kan derfor også let forvrænge vores opfattelse af virkeligheden, fordi vi tilpasser vores opfattelse af information, så den passer til vores eksisterende holdninger, og ikke udfordre vores verdenssyn.

2. Gruppetænkning

En tendens til at følge flertallet (og konsensus) for at undgå konflikt eller for at undgå føle sig udenfor. Faren her består i, at vores behov for at passe ind eller være en del af ”det gode fællesskab” gør os mere tilbøjelige til ukritisk at følge flokken – fordi hvis alle andre gør det, så bør vi nok også, men flertallet har ikke altid ret, og gruppementalitet har historisk set fået mange mennesker til at begå vilde uhyrligheder, fordi de blev ”besat” af massens psykose.

Vi ser samme mønster i dag, når en frygt optrappes i den offentlige debat og i medierne, hvor det massehysteri, der følger, får os til at ændre både adfærd og holdninger, fordi vi lader os styre af følelser og angst frem for logik og fakta – som fx under Coronapandemien.

3. Autoritetsbias

En tendens til at stole blindt på personer i autoritetspositioner, pga. deres autoritetsstatus alene og ikke deres (valide) argumentation. Faren her består i, at lederfigurer og "eksperter" kan udnytte deres magtposition til at fremme deres egne eller andres skjulte motiver, uden at skulle stå til regnskab for deres handlinger/anbefalinger, fordi det ikke opleves som "tilladt" at kritisere eller stille spørgsmål, hvilket gør, at løgne eller misinformation i større grad accepteres.

Eksempler kunne være:

- Ukritisk accept pga. højere rang: Som ansatte accepterer vi ofte de påstande og retningslinjer, som vores chef eller leder fremsætter, fordi kritik kan få konsekvenser, som fx fyring. Dette kan føre til, at vi undlader at stille vigtige spørgsmål og udfordre beslutninger, som måske ikke er til virksomhedens eller til vores bedste, hvilket i sidste ende skaber et tyranni, hvor frygten undertrykker kritik, åben dialog og nytænkning.
- Ukritisk accept pga. status: Som forbrugere (eller fans) har vi en tendens til at tillægge kendte og indflydelsesrige personer mere troværdighed, fordi vi ser dem som autoriteter, vi kan stole på. Dette kan føre til, at vi ukritisk køber et produkt eller en holdning, de promoverer, uden at stille kritiske spørgsmål.
- Ukritisk accept pga. faglighed: Som patienter har vi ofte en næsten blind tillid til lægens diagnose og sundhedssystemet, fordi mange af os ikke selv har den nødvendige viden til at stille spørgsmål eller vurdere alternativer. Dette kan føre til, at vi accepterer behandlinger, som vi ikke har brug for, eller at vi bliver "opgivet" for tidligt, uden at få en second opinion.

4. Tilgængelighedsbias

En tendens til at overvurdere betydningen af let tilgængelig eller nylig information. Faren her består i, at vi kan komme til at tro på, at et budskab eller en argumentation som gentages mange gange, er mere vigtigt eller har større validitet, end det egentlig er og har, eller at det reelt er sandheden om noget, selvom det ikke er det, fordi vi har ikke har adgang til andre/modsatrettede perspektiver. Hvis vores medier i en periode fx dækker flyulykker mere intensivt, kan vi fejlagtigt komme til at tro, at det er farligere at flyve end at køre bil. Ligeledes kan vores egne atypiske oplevelser med noget, hvis vi tror, at de er normen, let gøre os til ofre for et falsk narrativ.

5. Haloeffekten

En tendens til lade en positiv egenskab påvirke hele vurderingen af en person, ide eller produkt. Faren her består i, at vi kan blive ”forført” af charmerende, veltalende og attraktive mennesker eller af et appellerende ydre eller en tiltalende kommunikationsform, hvilket blokerer vores objektivitet, og får os til at ”glemme” at tildele troværdig på baggrund af validiteten i argumentationen eller fakta, og ikke at fortabe os i en overflade, hvis budskabet ikke holder.

Eksempelvis kan et smukt designet ydre på en produktemballage få os til at vurdere kvaliteten af produktet højere, end det egentlig er, ligesom en charmerende jobansøger kan få os til at vurdere personen som mere kompetent end en mindre udadvendt person. Det overfladiske udtryk kan narre os til at antage en større dybde, end vi reelt har set belæg for. Vi projekterer vores forventninger, og lader fejlagtigt vores hjerne sætte lighedstegn mellem indhold og overflade, fordi det er lettere at navigere, hvis vi hurtigere kan tildele labels som godt eller ondt og kompetent eller inkompetent.

6. Hastebias

En tendens til at lade sig presse til at tage beslutninger for hurtigt, fordi vi oplever et tidspres, og derfor ikke når (eller tager os tid til) at vurdere alternativer ordentligt. Faren her består i, at vi handler impulsivt og træffer følelsesbaserede beslutninger på et ofte meget utilstrækkeligt grundlag, fordi vi frygter at miste muligheder – eller at gå glip af noget (FOMO), og derfor ender med at træffe valg, som vi senere fortryder eller som får store negative konsekvenser.

Eksempelvis opfordres vi ofte til at handle hurtigt – til at slå til nu, *”før tilbuddet udløber”*, eller *”før de sidste pladser bliver taget”*, inden vi har haft tid til at sammenligne kvalitet og pris eller vurdere, om vi overhovedet har behov for produktet. Størstedelen af vores køb og livsvalg sker på baggrund af en følelsesmæssig påvirkning, så vejen til vores JA er derfor ofte mere impulsstyret end logisk.

Snu spindoktorer og sælgere har forstået, at de sælger mere til os (og til højere priser), hvis de kan fjerne den fornuftige tænkepause, som vi alle ved, at vi bør holde, inden vi bruger penge eller træffer en vigtig beslutning. Ved at fremhæve ”unikke” fordele eller love en særlig eksklusivitet, skabes illusionen af, at vi er på vej til at miste noget værdifuldt, hvis vi tøver – og at det derfor er nu eller aldrig!

7. Stereotyper og kategorisering

En tendens til at gruppere mennesker (eller situationer) hurtigt for at spare tid. Faren her består i, at vores forudantagelser kan være forkerte og føre til urimelig forskelsbehandling eller diskrimination, fordi vi overser den vigtige og individuelle kompleksitet, der ligger i hver person eller situation, som vi møder – og måske bortdømmer, inden en analyse reelt har be-/afkræftet vores første antagelser.

Vi skal undgå at dømme andre på baggrund af køn, kultur eller alder, for ikke alle mænd er privilegerede, ikke alle indvandrere er kriminelle, og ikke alle unge er uvidende, men den største trussel mod vores samfund i dag er ikke klassiske fordomme, men den manglende anerkendelse af forskelle og kategorisering/profilering – af frygt for at fremstå diskriminerende, som den øgede politiske korrekthed og WOKE-tænkning har lænket os til, fordi det fordrejer virkeligheden og erstatter sund fornuft med en angst for at krænke, hvilket gør os sårbare over for et nyt set (livsfarlige) blinde vinkler.

Eksempler kunne være:

- *Kulturel relativisme:* I dag lærer vi, at alle verdens kulturer er lige meget værd og derfor fortjener en ubetinget forståelse på egne præmisser, men det er en logisk og fatal fejlslutning at sidestille en kultur, der bygger på frihed og reel ligestilling (dvs. lige muligheder), med en, der eksempelvis legitimerer volds eller kvindeundertrykkelse. Vestens værdighedskultur er uforenelig med fx Islams æreskultur og dominansadfærd, fordi den tolerance vi ønsker at vise, ikke bliver gengældt. Tværtimod bliver vores åbenhed og gæstfrihed ofte udnyttet, hvilket skaber uro og underminerer vores vestlige værdier.
- *Ensstilling mellem kønnene:* I dag lærer vi, at kønnene skal være identiske i alle sammenhænge, men ensstilling, dvs. at vi ignorerer kønnenes biologiske forskelle og deres naturlige præferencer, gør ikke den enkelte mand eller kvinde mere fri. Ideen skaber ufri konformitet, og er mindst ligeså tyrannisk som, at: *"Kvinden skal gå hjemme, imens manden arbejder"*.
- *Voksenansvar til børn:* I dag lærer vi, at børn er voksne nok til at træffe beslutninger om irreversible medicinske indgreb og livsændrende kønsskifte – nok fordi der er penge i det(?), selvom vi godt ved, at det er forkert, for vi fastholder stadig, at børn ikke er modne nok til at tage ansvar for kriminalitet, alkohol og samtykke m.m., hvilket vi gør for at beskytte dem.

8. Omkostningsbias (Sunk Cost Fallacy)

En tendens til at holde fast i beslutninger (eller investeringer), fordi vi allerede har brugt tid og ressourcer på dem. Faren her består i, at vi ikke vil/kan give slip på dårlige valg, fordi vi er overinvesteret, og dermed sætter os selv i en dårlig forhandlingssituation, fordi vi ikke vil "miste" det investerede, eller fordi vores stædighed ikke tillader os at indrømme fejl/fejlslutninger – og uden mulighed for at træde tilbage og fokusere på fremtid værdiskabelse, så umuliggør vi i sidste ende optimeringen af vores potentiale og muligheder.

Udover at vi kan blive fanget af vores egen omkostningsbias, hvis vi "nægter" at give slip på en holdning eller beslutning, selv når det er tydeligt, at vi har taget fejl, så kan vi også blive fanget af andres.

Eksempler kunne være:

- Kendte, der offentligt moraliserer over for andre ift. MeToo, BLM, Covid-19 etc., og senere afsløres i samme upassende adfærd selv, som de har kritiseret andre for ikke at leve op til.
- Interesseorganisationer (NGO'er), der nægter at ændre kurs, selv når ny viden (eller fakta) viser, at deres holdninger eller tiltag er fejlagtige, unødvendige eller direkte skadelige, fordi de ikke vil miste deres legitimitet eller økonomiske støtte.
- Offentlige institutioner, der skyder endnu flere skattekroner i fejlslagne projekter, fordi ingen embedsmænd eller politikere vil tage ansvaret for at stoppe dem i tide – og "doubler down" for at undgå at skulle indrømme deres dårlige beslutninger.

Vi ser en form for ærekærhed og stædighed eller direkte illoyalitet, som burde være fyringsgrund på stedet og grund til dyb refleksion. Desværre er virkeligheden sådan, at mange steder vejer karriere og egobeskyttelse tungere end ærlighed og ansvarstagen, og hvis lukker vi øjnene for det, er det os, der kommer til at betale "prisen".

9. Overkonfidensbias

En tendens til at overvurdere vores evner eller viden på et givent område. Faren her består i, at vi kan komme til at træffe dårlige og forhastede beslutninger og lægge os fast på forkerte fortolkninger, fordi vi føler os for selvsikre, og derefter ikke tjekker os selv – og vores egne motiver og argumentation, fordi vi ikke anerkender muligheden for, at vi faktisk selv kan tage fejl eller mangle viden.

Følelsen af at være uovervindelig, ufejlbarlig eller direkte udødelig kan ganske vist mobilisere en yderst brugbar øget risikovillighed, men den er også livsfarlig, fordi den kan medføre, at vi sjusker, for sund selvsikkerhed betyder, at vi har realistisk tillid til vores evner, men samtidig er åben for at lære, justere og lytte til andres input, mens livsfarlig arrogance opstår, når vi fejlagtigt kommer til at tro, at vi er overlegne og derfor hævet over risiko og konsekvenser. Det samme gælder, når vi tror, at de ledere, autoriteter eller idoler som vi følger, er det – for ligesom vi kan blive fanget af vores egen overkonfidensbias, så kan vi også blive fanget af andres, og ende med at ignorere advarsler eller undervurdere vores modstandere eller de farer, som vi møder, fordi vi ender med at "overse" dem.

10. Spotlight-effekten

En tendens til at tro, at andre lægger mere mærke til os og vores fejl, end de faktisk gør. Faren her består i, at vores frygt for andres dom bevidst/ubevidst kan presse os til at handle (over)forsigtigt, eller helt at fravælge at dele vores holdninger prøve ting af eller at tale højt om det vi ser, fordi vi frygter at blamere os eller at blive gjort til grin og udskammet, hvis vi laver fejl eller underpræsterer.

Eksempler kunne være:

- *Public speaking:* Vi undgår at tale offentligt, fordi vi frygter publikums vurdering – at vi mister tråden eller lytternes interesse, virker nervøse eller fremstår inkompetente eller bliver konfronteret eller misforstået, og at vi skuffer os selv.
- *Illusionen om det perfekte:* Vi undgår at dele vores meninger og tanker eller vores billeder og videoer på de sociale medier, fordi vi frygter, at vi ikke kan leve op til den standard, som vi ser hos kendte influencere eller meningsdannere.
- *Angst for afvisning:* Vi undgår at være den opsøgende part, som tager initiativ (eksempelvis i vores romantiske forhold), fordi vi frygter at blive afvist eller udstillet – og glemmer, at følelsen af nervøsitet også kan være et tegn på noget vigtigt, vi skal "træde ind i", frem for noget farligt, vi skal undgå.

Når vores frygt for ikke at være "god nok" stopper os fra at tale højt eller gå efter vores muligheder, så vinder "de usynlige bøller", hvilket ikke må ske, for måske repræsenterer de ikke konsensus, men kun et højtråbende mindretal, og måske er det lige præcis vores stemme, der kan inspirere andre, når de ser, at vi tør og gør.

Kun ved at forstå de mentale genveje og biases som vi kan have og deres manipulationspotentiale – og hvordan disse kan bruges imod os, kan vi blive (mere) frie tænkere. Det er visheden om, at vinkling altid er til stede, og dermed også muligheden for (uønsket) manipulation, som giver os større kontrol over vores egne tanker og handlinger, fordi vi forstår, hvordan (og at) vores hjerne i en til tider kaotisk verden og virkelighed forsøger at spare mental energi, og hvilke problematikker dette skaber, og hvordan vi spotter disse.

Vi bør altid (som minimum) stille os selv følgende 7 spørgsmål:

1. *Hvad ved vi lige nu?*
    - Hvad er (beviseligt?) fakta, og hvad er antagelser?
2. *Hvor ved vi det fra?*
    - Hvad er kilden, og i hvilken grad er den troværdig?
3. *Hvad mangler vi at undersøge, og har vi blinde vinkler?*
    - Er der noget, som vi kan have overset?
4. *Hvilke motiver formoder vi, at de involverede parter har?*
    - Hvem har noget at vinde eller tabe? Inklusiv os selv.
5. *Hvilke alternativer findes der?*
    - Hvilke andre anskuelser og handlemuligheder er der?
6. *Hvilke konsekvenser er der?*
    - Hvad er de langsigtede (og uforudsete) konsekvenser?
7. *Hvilken risiko er vi villige til at løbe?*
    - Hvor ”dyrt” må det blive, hvis vi tager fejl eller fejler?

Vi skal turde stille spørgsmålstegn ved alt også ved vores egne antagelser og konklusioner – og igen, dermed ikke sagt, at der ikke findes en sandhed om noget. Det gør der. Det er der nødt til at gøre, for ellers bliver selve den fysiske virkelighed, som vi kan observere foran os lige nu en illusion, hvilket den tydeligvis ikke er. Den er virkelig, levende, nærværende, taktil og direkte forståbar. Den ændrer sig først, når vi påvirker den direkte eller interagere med den, men det gør den ikke mindre sand, den er nu blot blevet ”skubbet” til – af os eller andre. På samme måde er sandheden om noget også endegyldig. Det er blot vores opgave at identificere, hvem der har ”skubbet” til den, og hvordan de har gjort det, så vi kan komme tættere på dens oprindelige form, eller se mere af den, og den bedste måde at gøre dette på, er ved at stille spørgsmål.

Vi lærer alle, fra vi er helt små, at vi skal se stoppe op for rødt lys og først gå, når lyset bliver grønt – og lyset, som indikerer, hvis tur det er til at bevæge sig i trafikken, er med sikkerhed også praktisk,

når det er myldretid, eller når ”nogen” ønsker til at organisere os, men over den blinde lydighed og ”tilliden til systemet”, står alligevel altid under vores egen kritiske tænkning, for vi ved alle også godt, at uanset lysets farve så bør vi kigge til højre, til venstre og så til højre igen, inden vi bevæger os ud på kørebanen eller over vejen.

Det grønne lys i myldretid, er ikke automatisk en garanti for, at det er sikkert at følge anvisningen og gå eller køre frem, for det er ikke sikkert, at alle andre har set deres røde lys eller overholder deres vigepligt, og det røde lys når vejen ligger øde hen, bliver principielt til en unødvendig indskrænkning af vores ret til fri bevægelse, hvilket er et godt billede på, hvordan ”systemet” aldrig bliver nuanceret nok, til at kunne rumme alle de åbenlyse undtagelser, og forklaringen på, hvorfor vi altid skal tænke selv og vurdere selv og aldrig følge nogen eller noget blindt, for hvem af os lever et liv, som altid passer ind i ”systemets” simple og binære tankegang?

Kritisk tænkning er derfor en nødvendig overlevelsesmekanisme i en verden, hvor vi konstant bombarderes med vinklet information, subtile stimuli og pres for at handle hurtigt eller på en særlig måde.

LÆR AT SKELNE VEN FRA FJENDE



På det relationelle plan har vi også brug for *undersøger-mentalitet* til at forstå hvilke mennesker, vi kan og bør lukke ind i vores hjerter og i vores liv, og hvilke mennesker, vi skal ”forvise” for bestandigt, men at skelne mellem ven og fjende er ikke altid lige til, forbi vi alle har oplevet at blive skuffet over mennesker, vi troede var på vores side, eller omvendt, at blive overrasket over, hvor meget støtte en uventet person pludselig stod og oprigtigt var villig til at give os.

Nøglen til at afsløre selvoptagede narcissister, kyniske sociopater, beregnende psykopater, strategiske opportunister, drænende energityve, falske løgnere og andre mennesker med ondsindede intentioner, er at *”købe os selv tid”.* Vi skal bruge tid til observere, analysere og reflektere, og tid til at se den pågældende person an, for selvom disse typer ofte er eksperter i at skjule deres motiver, så afsløres de altid deres sande ansigt over tid – så først derefter, når vi har set, hvem vedkommende reelt er, og hvad de vil med os og med relationen til os, bør vi endeligt fælde ”dom” over dem.

Vi skal være opmærksomme på, om det, vi ser i andre, reelt er det, som er der, eller om det vi ser, er noget, vi ønsker skal være der? Altså, om vi selv er med til at skabe eller forstærke illusionen om, hvem det andet menneske er, eller kan være for os? Forhastede konklusioner er derfor farlige for os, fordi vi risikerer at udelukke mennesker, som vi burde inkludere, eller at falde for tomme løfter og smiger, fordi vi ønsker at finde noget, som reelt ikke er der.

Dertil kommer, at vi skal være villige til at give af os selv, først. Vores GIVER-MENTALITET og vores villighed til at risikere os selv en smugle er et nødvendigt offer, som vi skal turde bringe, for hvis vi forbliver lukkede/passive selv, så giver vi dem en undskyldning for at gøre det samme, hvorved deres sande jeg kan forblive skjult.

At give af os selv, først (dog ikke alt, men nok) er vores ”test” den anden person. Gengælder de vores velvilje, eller holder de igen? Udviser de en lyst til at mødes os på midten? Eller i et kompromis? Vi skal give strategisk klogt, og ikke mere end vi har råd til at tabe. Som fiskeren der sætter den helt rigtige madding på sin fiskeline, lokker vi sandheden om andre ud af dem, ved at præsentere dem for et valg – og en vej eller en fremtid sammen med os, som de nødvendigvis vil træde ind på, hvis deres intentioner er oprigtige.

Følgende tjekliste giver os et praktisk værktøj til bedre at kunne gennemskue, om en person ønsker en gensidig og sund relation. Spotter vi nogle af disse tendenser, skal vores alarmklokker ringe, og vi bør overveje, hvordan vi håndterer relationen fremadrettet, sætter vores grænser og beskytter os selv eller afslutter den helt.

1. Lovebombing (Overdreven charme og smiger)

En tendens til at give for meget for hurtigt, fx for store romantiske gestusser, for store komplimenter eller for store gaver (ufortjent). Faren her består i, at vi kan lokkes til at tro, at relationen er dybere (eller længere fremme) end tiden, vi har brugt sammen, beretter til, hvilket skaber en falsk tryghed og en illusion af ægte forbindelse. Vi kan føle, at vi har fundet ”den perfekte kæreste” (eller ven), fordi alt hvad vi er, og alt hvad vi står får, anerkendes – og idealiseres, men nærheden er ikke ægte, for i virkeligheden spejles vi bare. Det hele er et skuespil, som har til formål at opnå kontrol over os, fordi vi ikke ønsker at miste det, som vi tror, at vi har (eller havde).

Eksempler kunne være:

- *”Jeg har aldrig mødt nogen som dig. Du er min sjæleven.”*
- *”Du er helt perfekt.”* (eller) *”X ved dig er helt perfekt.”*
- *”Alt hvad du siger, giver bare så meget mening for mig.”*
  Her gives store, idealiserede og urealistiske komplimenter, uden et konkret belæg for en dybere eller ægte forbindelse.

Den tryllebindende forbindelse som lovebombing kan skabe, kan også forsøges opnået igennem deling af dybe hemmeligheder eller (påståede?) traumer, som *"aldrig er blevet delt med andre før"*, hvilket kalder på helten i os, og giver os en følelse af, at personen har "brug" for vores redning, samt skaber en større medfølelse, som igen skruppelløst kan udnyttes til at drage os yderligere ind.

Lovebombing bruges til hurtigt at vinde vores tillid og skabe en følelsesmæssig afhængighed, som kan være svær at spotte, fordi ønsket i os for at det hele skal være ægte, kan være/blive så stort, at vi begynder at bortforklare de ellers tydelige tegn. Derfor skal vi turde lytte, når vores intuition (og indre uro) fortæller os, at noget er "off", for vores krop mærker bedraget, før vores hjerne ser det.

2. TAGER-MENTALITET

En tendens til at tage fra andre uden at bidrage eller dele noget af sig selv – eller direkte eller indirekte at bede om en "garanti" for, at personen selv får det ud af relationen, som vedkommende ønsker sig, inden de er villige til at give af sig selv. Faren her består i, at relationen bliver ensidig og dermed usund og ubalanceret på sigt, fordi den ene part udelukkende søger sin egen fordel i relationen, fx ved, konstant at modtage hjælp, støtte eller opmærksomhed, men aldrig selv er tilgængelig, når vi (eller andre) har brug for dem.

3. Push-Pull

En tendens til skiftevis at trække sig væk og komme tæt på igen, hvilket skaber en følelsesmæssig rutsjebanetur. Faren her består i, at vi kan ende i dyb følelsesmæssig afhængighed, fordi adfærden aktiverer en følelse af usikkerhed og længsel i os efter det næste glimt af anerkendelse eller kærlighed. De voldsomme skift mellem interesse og distance, idealisering og devaluering eller mildhed og hårdhed etc. skaber usikkerhed omkring, hvor vi "står" i relationen.

Eksempler kunne være:

- *"Du er helt fantastisk, men jeg har bare brug for min frihed/plads lige nu."*
- *"Jeg har aldrig følt sådan her for nogen før, men jeg er ikke klar til noget seriøst."*
- *"Jeg vil dig rigtig gerne, men jeg er bange for at såre dig."* Her kombineres idealisering med (ulogisk?) afstandtagen.

I håbet om at skabe stabilitet, kan vi ubevidst begynde at forsøge at behage den anden part – i stedet for at være tro imod os selv. Dynamikken gør os sårbare, fordi den holder os fanget i limbo (følelsesmæssigt) uden at give os håb om afklaring eller "closure".

NB: Push-pull viser sig også, som et mønster i fx aftaler lavet med et udtrykt ønske om at ses, men som gang på gang bliver aflyst, fordi personen så igen trækker sig og afviser eller skaber distance, eller at store kærlighedserklæringer efterfølges af ny afstandtagen. Vi oplever måske også en insisteren på, at tidligere proklamerede følelser er ægte, eller at de pludselig bare ikke længere kan findes, uden at en logisk grund dertil gives, eller at der er gået tid nok til, at det i sig selv kan have skabt distance, og derfor forklarer skiftet.

4. Future Faking

En tendens til at love noget uden intention om at føre det ud i livet. Faren her består i, at vi oplever (eller bliver givet) en falsk tryghed, og derfor sænker vores parader, fordi vi direkte eller indirekte har fået et løfte om forandring, engagement eller en fælles fremtid, som var nok til at sætte vores sunde skepsis midlertidigt på pause. Vores tiltro til, at modparten holder ord – og rent faktisk mener det, som er blevet kommunikeret, holder os fanget i en venteposition, imens at tiden går, og modparten ikke selv nærmer sig det lovede, hvilket kan forstærke følelsen af svigt i os og ødelægge vores tillid, for hvorfor holder modparten os hen? Lyver de bevidst overfor os? Måske oplever vi også en ansvarsfralæggelse eller undvigen, når vi påpeger den manglende udvikling eller indfrielse af det lovede.

Eksempler kunne være:

- *"At få det samme efternavn, ville bare være så smukt."*
- *"Jeg lover, at kommunikere mere og bedre fremover."*
- *"En dag skal vi arbejde sammen på et stort projekt."*
  Her skabes en fremtidsforestilling, men uden konkretisering af tid, sted eller handlinger, der kan gøre den til virkelighed.

Future faking er en fej manipulationsstrategi, fordi det er med til at forstærke illusionen om "den perfekte kæreste" (eller ven), og med til at holde os fanget i håbet om en indfrielse, som aldrig kommer, hvilket kan koste os uger, måneder eller sågar år af dyrebar tid, samt en sorgproces bagefter, der også tager tid, fordi vi har behov for at sørge over "tabet" af det, som vi blev lovet, men aldrig fik.

5. Manglende respekt for grænser

En tendens til helt at ignorere (eller presse) personlige grænser. Faren her består i, at vi til sidst mister os selv helt, fordi vores grænser bliver rykket så meget, at vi ikke længere ved, hvem vi er, eller kan genkende os selv. Den manglende empati, som vi møder, når vores NEJ eller STOP ikke respekteres, eller vi direkte eller indirekte bedes om at gå kompromis med vores egne behov for at tilfredsstille modpartens, kan føre til, at vi internaliserer følelsen af, at vores behov og grænser ikke er vigtige, hvilket over tid er med til at undergrave vores selvværd og skabe en dyb usikkerhed i os omkring hvorvidt vi overhovedet har retten til at sige fra for os selv, og dermed også at fastholde os i usunde relationer eller forhold.

6. Gaslighting

En tendens til at manipulere en andens opfattelse af virkeligheden, sig selv eller relationen for at skabe tvivl og forvirring eller for at få (definitions)magten. Faren her består i, at vi, som offeret, gradvist mister troen på vores egne sanser, minder og vurderinger, hvilket kan føre til en situation, hvor vi bliver afhængig af manipulatorens version af sandheden – for at kunne være til, hvilket skaber en farlig magtubalance i relationen og et usundt afhængighedsforhold.

Eksempler kunne være:

- *"Det har jeg aldrig sagt. Du må have misforstået det (hele)."* Her bliver der sået tvivl om validiteten af vores hukommelse.
- *"Du overreagerer (altid). Slap nu af. Du er (alt) for sensitiv."* Her bliver der sået tvivl om validiteten af vores følelser.
- *"Du er den eneste, der tænker sådan. Alle andre synes X."* Her bliver der sået tvivl om validiteten af vores perspektiv.
- *"Det er din egen skyld, at jeg bliver sådan her, og at X sker."* Her bliver der sået tvivl om vores uskyld og status som offer.
- *"Jeg ved ikke, hvad jeg gør af mig selv, hvis du forlader mig." Her bliver der sået tvivl om vores ansvar overfor den anden.*

Vi skal være skarpe på, hvad der reelt er sket – eller blevet sagt, så vi ikke mister evnen til at bedømme virkeligheden foran os og begynder at bebrejde os selv eller tro, at vi faktisk er "den dumme".

7. Manglende aktiv lytning

En tendens til IKKE at udvise ægte interesse i andres følelser og tanker (eller direkte at ignorere dem). Faren her består i, at uden modpartens aktive lytning bliver relationen overfladisk og ensporet. Vi har alle brug for at blive hørt, og at opleve at vores perspektiv tillægges værdi, så hvis modparten ikke husker vigtige detaljer, ofte afbryder os, når vi taler, eller kun venter på deres tur til at tale, kan vi føle os tvunget til selv at skabe en distance i relationen, som vi reelt ikke ønsker, for at beskytte vores selvværd, fordi vi over tid begynder at tvivle på vores værdi i relationen og som menneske.

Eksempler kunne være:

- *"Hmm... hvad sagde du?"* (Modparten scroller på telefonen). Her bagatelliseres vores samtaleinput med distræt adfærd, hvilket efterlader os med en følelse af at være blevet overset.
- *"Ja ja, det kender jeg godt. X har også været Y for mig…"* Her reduceres vores samtaleinput til noget sekundært, idet samtalen kapres, og fokus trækkes væk fra vores oplevelse.
- (Modparten afbryder.) *"Ej, det minder mig om dengang… "* Her invalideres vores samtaleinput med direkte afbrydelse (subtil dominans), og vi fratages muligheden for at blive hørt.

8. Talen ned

En tendens til at være nedladende, sarkastisk eller unødig kritisk. Faren her består i, at vores selvtillid og selvværd nedbrydes, og vi gøres afhængige af validering og godkendelse udefra. En sund relation er kendetegnet ved en talen op, dvs. støtte og opmuntring – en "spillen den anden god", og ikke ved konstante små stikpiller og ydmygende kommentarer, der for os til at tvivle på vores værd.

9. Talen udenom

En tendens til at svare undvigende eller aldrig give konkrete svar. Faren her består i, at vi drænes mentalt, fordi vi konstant skal afkode, hvad modparten reelt står – og hvad de mener og tænker, og om tvetydige svar, pludselige emneskift, vage formuleringer eller lange og forvirrende forklaringer er et bevidst forsøg på at undgå ansvar eller at skjule (måske ondsindede?) intentioner. Mental udmattelse kan føre til, at vi accepterer ufuldstændige svar, hvilket gør os sårbare, fordi vi stadig mangler vigtig information.

10. Forsøg på diskvalificering af berettiget kritik

En tendens til at reagere aggressivt eller vredt over for berettiget kritik eller at undvige den ved at flytte fokus eller ved at spille offer. Faren her består i, at vi får sværere ved at adressere problemer i relationen og udtrykke vores egne behov pga. risikoen for konflikt. Dette kan føre til, at vi begynder at holde vores følelser og tanker tilbage af frygt for at såre, skabe uro eller selv blive gjort forkerte, hvilket både skaber utryghed, men måske også gør, at vi undviger, at italesætte (og tale højt om) de ”røde flag”, vi ser hos modparten.

Ad hominem-angreb, som angriber vores karakter/person i stedet for vores argumentation, kan få os til at miste overblikket og fokus, fordi det afleder vores opmærksomhed fra den berettigede kritik, som relationen har brug for, at modparten til forholder sig aktivt til. Usaglige (eller uærlige?) personangreb imod os kan bruges som en magtstrategi til at underminere os – og skabe en magtubalance, som giver modparten kontrol over relationens dynamik og over os.

Eksempler kunne være:

- *“Du er altid så sensitiv.”*
  Her diskvalificeres kritik ved at reducere vores oplevelser til et spørgsmål om personlig svaghed og overfølsomhed.
- *“Du overreagerer, igen - og skaber drama over ingenting!”*
  Her diskvalificeres kritik ved at præsentere vores reaktion som et mønster, der er irrationelt eller ude af proportioner.
- *“Du tror altid, at du ved bedst.”*
  Her diskvalificeres kritik ved at betvivle vores troværdighed og antyde, at vi er arrogante, nedladende og bedrevidende.
- *“Hvorfor skulle jeg lytte til dig? Du har ikke styr på det selv.”*
  Her diskvalificeres kritik ved at angribe vores livssituation eller kompetencer for at underminere vores troværdighed.
- *“Du er bare bitter og jaloux.”*
  Her diskvalificeres kritik ved at tilskrive os negative motiver, således at vores argumentation ikke behøves tages alvorligt.
- *”Ja, men hvad med dengang du selv gjorde X?”*
  Her diskvalificeres kritik ved at fokuserer på vores tidligere handlinger/udsagn, og gøre samtalen til en ”forsvarskamp”.

Forsøg på at give os skyldfølelse kan (mere subtilt) også bruges til at undslippe berettiget kritik ved at så tvivl om vores motivation.

Eksempler kunne være:

- *“Efter alt, jeg har gjort for dig, er det sådan, du takker mig?”* Her diskvalificeres kritik ved omlægning, så vi fremstår som den urimelige, der ikke værdsætter modpartens indsats.
- *“Hvis du virkelig holdt af mig, ville du ikke såre mig sådan!”* Her diskvalificeres kritik ved sammenkædning til vores følelser og anklagen om manglende kærlighed eller omsorg.
- *“Hvordan kan du sige det, når jeg altid er der for dig?”* Her diskvalificeres kritik ved udskamning og anklagen om, at kritikken er et udtryk for illoyalitet og utaknemmelighed.

Skyldfølelse kan få os til at internalisere ansvaret for konflikten, selvom problemet reelt ligger hos modpartens adfærd. Det kan over tid føre til, at vi undlader at sige fra eller stop for at undgå at fremstå som egoistiske eller onde, og vi kan blive i tvivl om vores ret til at udtrykke for vores behov og at sætte vores grænser.

Vi bør altid overveje om afværgelse, minimering eller omdirigering af berettiget kritik ikke kun er en ubevidst forsvarsmekanisme, men i virkeligheden et bevidst angreb på os, fordi modparten reelt ikke ønsker en ligeværdig relation med fælles vækst og læring, men ser relationen som en kampplads, hvor en magtkamp skal udkæmpes og vindes, så modparten kan opnå/bevare kontrollen i relationen. At skelne ven fra fjende kræver stor opmærksomhed på adfærd, og ikke blot på de måske smukke ord, vi kan lade os forblænde af. Det er nemmere at fake ord end handlinger, og derfor er det også ofte først der, at motivation manifesteres, og intentioner afsløres. Hvis ønsket er en ligeværdig og sund relation, vil dialog søges, og hvis ord(ene) er sande, vil handlinger følge, som understøtter dem.

Formålet med at observere, analysere og reflektere og forholde os proaktivt til de mennesker, som ønsker at have en relation til os, er ikke at bygge en mur omkring os, men blot bedre at sikre os, at de mennesker, vi lukker ind i vores liv, respekterer og værdsætter os. Derfor skal vi sætte ”en høj pris” på vores tid, energi og følelser, så vores forhold, venskaber og arbejdsrelationer kan blive gensidige sunde relationer i balance, hvor vi både giver, men også modtager.

SELVMANIPULATION



På det individuelle plan er *undersøger-mentalitet* ligeledes et must. Vi skal nemlig ikke kun se udad i verden, men også indad i os selv, for ligesom vi kan lade os manipulere af de ydre omstændigheder, så kan vi også manipulere os selv, uden at vi ved af det, eller uden at vi er i stand til at stoppe det. Selvbedrag kan være mindst ligeså bekosteligt som at følge falske samfundsnarrativer, der kun tjener magthavernes interesser, eller en falsk partner (eller ven), der kun handler for egen vindings skyld. Forskellen er blot, at "fjenden" er mere skjult, fordi manipulationen vi udsættes, kommer fra os selv.

Selvmanipulation kan umiddelbart lyde som negativt ladet begreb, fordi ordet manipulation generelt bruges til at beskrive en negativ og ofte uønsket påvirkning, hvis formål er at kontrollere andre. men i sin kerne er selvmanipulation ikke per definition negativt. Begrebet beskriver blot vores evne til at påvirke vores egne tanker, følelser og handlinger og heraf få større indflydelse over os selv.

Vi skal forstå selvmanipulation som en bevidst strategi, der kan give os mere kontrol over os selv. En metode til at skabe mere motivation for handling og øget risikovillighed, der hvor vi tøver eller før har oplevet nederlag, således at vores selvmanipulation bliver et redskab til at styrke os selv og overvinde modgang, fordi vi "kalder os selv ud" – og afslører uhensigtsmæssigt selvbedrag, der ikke hjælper os videre, og bevidst installerer, træner og styrker nye tanke- og reaktionsmønstre, der kan hjælpe os med lykkes.

Følgende tjekliste giver os både et vigtigt praktisk værktøj til bedre at gennemskue, hvor og hvordan vi kan spænde ben for os selv, men også en konkret plan for, hvordan vi muliggør, at vi lykkes.

1. TANKEDESIGN: Fortolk til egen fordel

Vi fortolker alt, hvad vi "ser" (og oplever indeni) – det er vi nødt til, fordi vi ikke er i stand til at overskue eller bearbejde den mængde af informationen, vi præsenteres for, hvilket betyder, at det reelt ikke er den fulde virkelighed, som former vores reaktioner på den, men vores fortolkning af den, der gør. Vores fortolkningsramme (som er den "den mentale linse", vi ser verden og os selv med), dikterer derfor, hvilke handlemuligheder vi har, fordi den filtrerer, sorterer og giver mening til de oplevelser, vi dagligt udsættes for.

Det spændende spørgsmål bliver derfor, om vi fortolker korrekt? Og om vi bevidst kan fortolke mere strategisk smart? For hvis fortolkning er subjektiv, og der altid er flere fortolkningsmuligheder, så må det logisk nok være muligt bevidst at fortolke til egen fordel.

Leder vi efter "bevis" på, at vi kan lykkes, eller at vi kan mislykkes? Hvis vores tanker ofte kredser om begrænsninger, fiasko og frygt, vil vores fortolkningsramme ubevidst begynde at lede efter beviser på, at vi ikke kan lykkes – og begrænse vores handlemuligheder. Omvendt, når vi fokuserer på muligheder, risikovillighed og læring, vil vores fortolkningsramme tilpasse sig og åbne flere veje fremad.

Eksempler kunne være:

- Vi får mulighed for at tage ordet til et vigtigt møde på jobbet: Forestiller vi os alt det gode, der kan ske, så vi taler højere og fremstår mere selvsikre og kompetente, eller tvivler vi på vores evner og bliver forsigtige, eller afviser vi helt at tale?
- Vi ser en person, som vi er tiltrukket af og mærker nervøsitet: Forestiller vi os alt det gode, der kan ske, så vi tager kontakt, på trods af en mulig angst for afvisning, eller lader vi frygten male alle mulige skrækscenarier frem, så vi forbliver tavse?
- Vi har en træningssession foran os, men mærker ikke lysten: Forestiller vi os alt det gode, der kan ske – følelsen af energi, styrke og tilfredshed bagefter, så vi tager afsted alligevel, eller lader vi frygten for, at det bliver hårdt, eller fraværet af "den rigtige følelse", diktere, om vi gennemfører vores plan?

2. TANKEDESIGN: Proaktivitet og mulighedssøgen

Opsøger vi bevidst vores eget held, eller sidder vi i venteposition? Når vi bevidst begynder at designe vores tankegang, og den indre dialog, vi konstant har med os selv, efter hvilke handlemuligheder, vi ønsker os at have eller få, så vil vi også ”se” flere muligheder, fordi vi nu proaktivt leder efter, hvor de er – og opsøger dem, hvilket også gør os mere ”klar” til at handle på dem og eksekvere, når chancen byder sig, fordi det nu er os selv, der tager ”kontakt” til mulighederne, og derved undgår vi det overraskelsesmomentet (og den mulige følelse af chok eller lammelse), der kan følge med, når vi pludselig eller måske helt uventet står at stå ansigt til ansigt med en mulighed, som vi inderst inde godt ved, at vi bør rykke på.

3. TANKEDESIGN: Undgå indre konflikt (selvbedrag)

At fortolke til egen fordel eller at omformulere (re-frame) bevidst for at skabe et mere konstruktivt perspektiv og ny fordelagtig vinkling, kan være en effektiv teknik til at skabe nye handlemuligheder og øget mod på handling. Vi skal dog undgå at lyve over for os selv, fordi det skaber indre konflikt. Selvmanipulation har også grænser, og hvis vi prøver at bilde os selv noget ind, som der reelt ikke er belæg for, så vil det ikke virke, fordi vi inderst inde godt ved det.

Eksempler kunne være:

- *”Jeg kan X.”*
- *”Jeg ved, at jeg vil lykkes med X.”*
  Klassiske affirmations sagt inden, at vi reelt har set ”bevis” på påstandens validitet endnu, kan udløse en indre konflikt, fordi vores erfaringer ikke understøtter det, som vi forsøger, at overbevise os selv om, hvilket skaber kognitiv dissonans. I kontrast hertil, kan vi sige (og tænke):

- *”Jeg vil lykkes med X, og derfor bliver jeg ved med at prøve, for kun sådan kan jeg lære, hvad der virker og blive bedre.”*
- *"Jeg har tidligere lykkedes med X. Derfor ved jeg, at succes er mulig, og at det kun er logisk, at jeg kan gøre det igen."*
- *”Jeg har set andre lykkes med X. Derfor ved jeg, at succes (generelt) er mulig, og det betyder, at jeg også kan lykkes.*
  Disse udsagn er retorisk sande, og understøtter stadig vores ønske om mobilisering af handling og øget risikovillighed, hvilket gør dem yderst brugbare til positiv selvmanipulation.

4. OMGIVELSESDESIGN: Strategisk valg at social påvirkning

Vi har nok alle hørt: *"At vi bliver til summen af de fem personer, som vi bruger mest tid sammen med",* fordi deres indflydelse på vores tanker, følelser og handlinger bliver medskaber af vores liv. Konceptet kaldes *modellering*. Som mennesker har vi et behov for at "passe ind" og være en del af en gruppering eller et fællesskab, derfor har vi en tendens til at "modellere os selv", således at vi kan opnå en accept og en inklusion hos andre og sikre et tilhørsforhold til noget eller nogen, for uden dette kan vi have svært ved at forstå, hvem vi er, som sociale væsner, og i hvilken retning vi skal trække. I udsagnet findes en vigtig sandhed, som vi bør forstå dybden af: Vi påvirkes ikke blot af de mennesker, vi har tættest på os, men vi former (bevidst eller ubevidst) os selv for at "passe ind" hos dem. Der findes altså et stort handlingspotentiale i vores naturlige behov for at "passe ind" hos andre, og det bør vi udnytte til vores fordel.

Eksempler kunne være:

- Tænker de personer, som vi har omkring os, på den måde, som vi gerne vil tænke?
- Handler de personer, som vi har omkring os, på den måde, som vi gerne vil handle?
- Har de personer, som vi har omkring os, opnået de resultater (eller den succes), som vi gerne vil opnå?

Hvis vi omgås mennesker, der er negative, selvdestruktive eller uden ambitioner, vil vi over tid bliver trukket ned på deres niveau. Derfor bør vi proaktivt tilvælge vores omgangskreds således, at vi har (eller får) et flertal af personer omkring os, der inspirerer os. Vi skal være villige til strategisk smart at fravælge social påvirkning fra fysiske personer i vores liv, som trækker i den forkerte retning, men også se på vores brug af fx bøger, podcasts, TV og nyheder, for den information, som vi får herfra (eller tillader når frem til os), er også med til at (om)forme vores tanker, følelser og handlinger.

Den åbenlyse fordel ved bevidst at designe vores omgangskreds, er, at vi får et stærkt værktøj til (selv)forpligtelse. Vi har nemlig ikke noget valg. Når vi ønsker, at blive en del af en måske ny gruppe, eller ønsker at blive ved blive inkluderet et sted, hvor mennesker er ambitiøse, gør, hvad de siger, og tænker positivt og hele tiden taler muligheder frem, så er vi nødt til at matche denne livstilgang, for ellers vil vi lynhurtigt blive udstødt, fordi vi ikke bidrager positivt.

5. Find og forstå: *Hvorfor*?

Forandring og forbedring gør krav på vores kontinuerlige handling, men handling opstår ikke af ingenting – og især ikke, hvis den indebærer risiko. Det er ofte nemmere at forblive passiv, selv når status quo er smertefuldt. Derfor har vi brug for et behov, som er så inderligt, at det har styrken til at mobilisere handling og øget risikovillighed ikke bare én gang eller sporadisk, men kontinuerligt over længere tid, men for at få adgang til et dybereliggende behov, og den energi (og den modstandskraft) som kan udvindes derfra, har vi brug for at finde vores *Hvorfor.* Vores grund til, at det vi vil, ikke blot er et ønske eller et håb, men noget livsnødvendigt for os.

Med spørgeteknikken *5 x hvorfor* kan vi skabe dybere refleksion og nå ind til det behov i os, som er fundamentalt (og måske også emotionelt), dvs. kernen af vores *hvorfor* og vores reelle drivkraft, og det, som vi skal lære at bruge til at "presse" os selv til handling.

Et eksempel kunne være:

1. *Hvorfor vil jeg ændre X? (fx mit job, mit forhold, min livsstil)*
    - Fordi jeg er utilfreds med min nuværende situation.
2. *Hvorfor er jeg utilfreds?*
    - Fordi jeg ikke føler mig værdsat eller udfordret.
3. *Hvorfor har jeg brug for at føle mig værdsat eller udfordret?*
    - Fordi jeg ønsker at udvikle mig og føle mening med X.
4. *Hvorfor er det vigtigt for mig at føle mening?*
    - Fordi jeg ellers føler mig fastlåst og bliver frustreret.
5. *Hvorfor vil jeg undgå at føle mig fastlåst?*
    - Fordi det påvirker min livskvalitet og gør mig ulykkelig.

Hvorfor vil vi det her? Og hvorfor er vi er nødt til at handle lige nu? Med en større viden om vores egne dybereliggende bevæggrunde vil vi blive i stand til at "have indsatsen", og se en vigtighed udover en måske umiddelbar undvigelse af en negativ følelse i et øjeblik (lige nu og her) og "opgradere" til en reel kamp for vores liv og lykke og dermed få adgang til mere af vores handlingspotentiale, fordi vi ikke længere ser status quo som en acceptabel mulighed.

Når vi får os selv til at indse, at faren ved ikke at handle, er større end ved at handle, fordi "prisen" er stagnation – og åndelige død, så får vi en erkendelse, som vi dagligt kan bruge som pejlemærke, for vi jagter ikke blot en fremtid, vi flygter os fra en, vi ikke ønsker.

6. Visualisering af sejre og problemløsning

Visualisering er et vigtigt redskab til både at fremme motivation, når vi forestiller os, at vi lykkes, og hvordan det vil føles, men også til mental forberedelse og træning af vores evne til problemløsning, når vi forestiller os konkrete forhindringer og specifikke situationer, som vi forudser at møde på vejen, og hvordan vi takler/løser dem. Vores målsætninger må ikke forblive abstrakte drømme eller håb. Vi skal kunne komme i kontakt med dem – og ”se” og mærke dem på daglig basis, således de får lov at præge os og vores livsvalg.

Eksempler kunne være:

- Trappestigen: Vi tegner en trappestige, hvor hvert trin er en repræsentation for en helt konkret handling, som vi skal tage, og som bringer os tættere på toppen og vores målsætning, hvilket gør vejen til vores mål mere håndgribelig og målbar.
- Filmisk problemløsning: Vi forestiller os en af de situationer, hvor vi er udfordret, og udspiller et muligt løsningsscenarie: Hvad gør vi? Hvad siger vi? Hvordan reagerer andre på os? Hvilket giver os en mulighed for at træne vores eksekvering, planlægge vores reaktion og styrke vores følelse af tryghed, fordi situationen afmystificeres og en mulig frygt italesættes.
- Mindmap: Vi laver et visuelt oversigtskort over vores mål, delmål og de mulige fordringer, som vi forudser, og forbinder vores tanker i grene her ud fra hver, hvilket giver os et bedre overblik over det ”landskab”, som vi skal lære at navigere i.

Visualisering skaber en vigtig konkretisering, som kan styrke vores følelse af kontrol, og øge vores modstandskraft over for uventede udfordringer, fordi vi allerede har ”set” os selv lykkes i vores indre forestillinger, eller ”trænet” i at finde vej igennem en problematik, og derfor er mere beredt, når vi møder den ude i virkeligheden.

7. WORST-CASE-SCENARIER

At undersøge og gennemtænke worst-case-scenarier handler ikke om, at vi er unødvendigt pessimistiske eller at lader frygten vokse, men om at udsætter os selv for kontrollerede mængder af ubehag, så vi kan træne vores mentale robusthed (og antiskrøbelighed). Som en slags styrketræning af sindet kan vi bruge tænkt modstand til at gøre os mere modstandsdygtige, og når vi aktivt forholder os til vores frygt, så genvinder vi kontrollen, fordi det, som vi frygter

allermest, nu ikke længere er noget skjult, men noget, som vi kan analysere, forholde os rationelt til og forberede os på at håndtere. Mange af os undgår risici, fordi vi frygter det værste, men når vi bevidst forestiller os det værste, der kan ske, og planlægger, hvordan vi skal håndtere en følelse, en situation eller en person, så tager vi magten fra frygten, fordi den ikke længere får lov til at "operere" i det skjulte eller ligge på lur i vores underbevidsthed. Vores frygt for mulige fejl og nederlag bliver nu til en mulighed for større klarhed, øget handlekraft og mere følelsesmæssig stabilitet – og jo bedre vi bliver til at navigere i det værst tænkelige, jo bedre bliver vi også til at skabe det bedst tænkelige for os selv og andre.

8. VANEDANNELSE: Kropssprog og fysisk forankring

Ligesom vores negative tanker manifesterer sig udad i et negativt kropssprog, så manifesterer vores negative kropssprog sig også indad i negative tanker. Vores krop følger vores tanker, og vores tanker følger også vores krop, men fordi vi har mere direkte kontrol over vores krop end vores tanker, så kan vi bevidst bruge denne forbindelse og vores kropssprog som et værktøj til at forme vores sindstilstand, forankre vaner og vedligeholde et positivt momentum for os selv, fx ved at justere vores kropsholdning, gestik og mimik.

Eksempler kunne være:

- Power posing: Vi indtager bevidst positioner, hvor vi fylder vores "ramme" ud, dvs. står og sidder med en rank holdning, åbne skuldre og hovedet løftet – som om, at vi allerede har den gode følelse i kroppen og tænker positive tanker, fordi dette skaber en positiv forventning og er selvforstærkende.
- Priming: Vi starter fx dagen med en særlig bevidst handling, som sætter en positiv fysisk tone, fx strækøvelser i 5 min.
- State shift: Vi flytter os fysisk, når vi sidder fast i en negativ følelse eller stilstand, for bevidst at skabe et emotionelt reset.

Størstedelen af vores daglige handlinger styres af automatiserede vaner og reaktionsmønstre. Det er en fordel, fordi det frigør mental kapacitet på "harddisken" til at fortolke og håndtere nye oplevelser og ny viden, men en ulempe fordi det betyder, at vi ikke altid har direkte kontrol over det indre, der reelt styrer vores væren i verden (og vores adfærd og beslutninger). Bevidst *habit-hacking* er derfor en stor del af positiv selvmanipulation, fordi vi gerne vil kunne kode vores "autopilot" således, at den understøtter de mål, som vi har.

9. Disciplin over motivation

Vores følelser kommer og går, og lysten til at ”tage handling” er ofte størst efter en fiasko. Der mærker vi motivation for forandring, men i takt med at ”sulten” stilles, og det bliver hverdag igen, så vil vores motivation uundgåeligt falme. Succes kræver vedholdenhed, og derfor kan vi ikke basere vores handlinger på motivation alene. Gør vi det, bliver vi sårbare overfor humørsvingninger, dovenskab, impulsive reaktioner og tankemylder – alt det, der trækker os væk fra vores mål. Vi har brug for disciplin (ikke motivation), for at sikre, at vi fortsætter, når noget fx føles kedeligt, hårdt eller meningsløst.

Vores disciplin handler ikke om, at vi skal ”føle os klar”, men om at vi gør det, som vi ved, er det rigtige at gøre, alligevel – og jo oftere vi vælger at handle på trods af vores (eventuelle) manglende lyst, jo mere bliver disciplin en del af vores identitet. Dette styrker både vores evne til at håndtere negative tanker og fristelser undervejs, men gør det også lettere for os at handle kontinuerligt, fordi vi nu ser os selv som en person, der handler, når det er nødvendigt, hvilket betyder, at handling ikke længere kræver et aktivt tilvalg hver gang, da det nu bliver en naturlig del af os, og på den måde kan vi (også) gøre vores disciplin til en vane, som vi kan udnytte, når vi træffer beslutningen om, at vi bevidst vil prioritere vores mål og vores fremtid frem for nutidens og øjeblikkets bekvemmelighed.

10. Accept af virkeligheden

Vores opfattelse af virkeligheden er subjektiv, men den virkelige virkelighed er neutral. Den er kold og kynisk. Den er ligeglad med, hvad vi mener om den, om vi får en fair chance, eller om vi lykkes. Vinderen er den, der handler mest effektivt og kommer først i mål. Vi har altså ikke plads til offer-mentalitet eller kognitiv dissonans, for virkeligheden er uundgåelig, og hvis vi ikke accepterer den, og at vi lever på dens præmisser, eller ikke vil, tør eller kan se den, som den reelt er, så taber vi. Vi har ikke ”krav” på noget, og vi er ikke garanteret noget i livet. Vores overlevelse, trivsel og mestring kræver, at vi finder løsninger, ikke undskyldninger, og udvikler os.

Negative ting ændrer sig først, når vi ændrer dem, og hvis vi sidder fast i en falsk forhåbning om, at ”kavaleriet” kommer og redder os, fralægger vi os selv vores autonomi. Vi må gerne opsøge hjælp, men vi er selv ansvarlige for at finde den, og det er ikke en burde, men en gave, for når vi accepterer, at alt der vedrører os, er vores

ansvar, så bliver vi frie til at handle, fordi vores lykke og succes nu ikke længere er afhængig af andres indsats eller billigelse. Når vi giver slip på ideen om ekstern redning, vækker vi en ny styrke i os. Vi indser, at vi befinder os præcis dér, hvor vi bevidst eller ubevidst har placeret os selv. Vi er fællesnævneren i alle vores anliggender og dermed også den største determinerende faktor i vores eget liv, vi er den største indflydelse i på os selv, og derfor ligger ansvaret – og magten til at forme vores fremtid også i vores egne hænder.

Selvmanipulation handler om, at vi sætter os selv bedre i position til at kunne ”træde ind” i de følelser (eller i den frygt for det uvisse), som ofte følger med, når vi genkender (nye) muligheder, eller ved, at nu er der virkelig noget på spil, således at vi ikke ”træder væk” eller tilbage på grund af en automatiseret frygt eller dårlige vaner. Ligesom når sportsudøveren opsøger den fysiske kontakt til sin modstander, og ikke prøver at undgå den, så står vi også bedre, når vi selv opsøger ”den fysiske kontakt” med vores muligheder, fordi vi nu som den opsøgende part ved, hvornår ”konfrontationen” kommer og derfor kan forberede os på den følelse, der følger med. Vores ”talent” er kun sjældent nok til at skabe vedvarende succes, og selvom nogle af os kan have bedre forudsætninger fra start af, så handler vores succes mere om, hvordan vi håndterer modgang og de udfordringer vi møder på vejen. Opsøger vi vores eget held og handler, når mulighederne byder sig, og træder vi ind i frygten og bliver komfortable med at være ukomfortable, således at vores fremdrift og udvikling ikke stoppes af udefrakommende påvirkning?

Vi er ikke små handlingslammede brikker i et spil, hvor reglerne binder os til løste træk på spillepladen. Vi er aktive medskabere af vores liv og lykke, fordi påvirkning går begge veje. Vi har ikke kontrol over andre, men vi har indflydelse på, hvordan vi håndterer og reagerer på deres påvirkning af os, og derfor kan vi reelt heller ikke styres af andre, medmindre vi selv bevidst eller ubevidst tillader det. Vi er ikke bundet til andet end det, vi lader os binde af, så vi behøver ikke give efter for (gruppe)pres eller følge urimelige anbefalinger eller retningslinjer, når de ikke giver mening for os.

Vi bliver frie til at handle, når vi indser og accepterer, at vi ikke har brug for ”det perfekte øjeblik” for at kunne handle og lykkes, fordi det er os selv, der gør det øjeblik, hvor vi vælger at handle stærkt, perfekt, med vores grundige forberedelse og vores helhjertede indsats – som arkitekten af vores eget liv former vi virkeligheden og skaber de muligheder, vi har brug for, med vores bevidste valg.

TØR DU TALE HØJT OM DET, DU SER?



At afsløre og undgå manipulation handler ikke om aldrig at blive snydt eller aldrig at blive løjet over for, men om at spotte løgnere og løgnene inden de koster os muligheder i livet, tid og relationer, og om at lære af de tab, som vi har indkasseret og tage erfaringen med os videre som en sund skepsis og en viden om, at alting ikke altid er, som det ser ud, og nøglen dertil er vores kritiske tænkning.

Jeg har set at nogle mennesker fordrejer episoder, opdigter/deler oplysninger sagt i fortrolighed, og at kontrakter/aftaler, som de selv har indgået, bliver brudt, når de ikke længere får det, som de vil. Selv læger og andet betroet personale kan begå fejl eller sjuske, og korruption findes alle steder, for ikke alle mennesker følger de samme etiske spilleregler eller er lige grundige i deres research.

Jeg ville ønske, at det ikke var sådan, og at min naive barnetro, om godheden i alle mennesker, var virkelighed, men min erfaring fortæller mig noget andet, og det skal jeg tage konsekvensen af, for jeg vil gerne lykkes i mit liv, og det tror jeg ikke på er muligt, hvis jeg fornægter den virkelige virkelighed, som viser sig for mig.

Vores liv er ofte en benhård konkurrence om ”de bedste pladser", og andres fejl, snyd (for at vinde) eller direkte angreb på os må ikke ødelægge os – eller vores liv og derfor skal vi være kritiske og åbne, så virkeligheden kan udfolde sig for os, uden at vi er låste i stædighed eller i behovet for at have ret, for det har vi måske ikke.

1) Vi skal være sandhedssøgere, der nysgerrigt undersøger, hvad der gemmer sig under den polerede (politisk korrekte) overflade – kritisk overfor de ideer og mennesker vi møder, men ikke fjendtlig, forudindtaget eller tilbageholdende for så lukker verden sig for os.
2) Vi skal anerkende og acceptere, at verden måske ikke altid er, som vi har lært (eller håber på), at den er. Ikke alle mennesker er gode. Ikke alle vil os det godt, og måske vil vi bevidst/ubevidst heller ikke det bedste for os selv. Vi kan også lade os korrumpere.
3) Vi skal finde tid til ”alenetid”, hvor vi er alene med vores tanker, hvor vi uforstyrret har tid til at reflektere, filosofere og fordybe os. Her finder vi helle, når vi er i vildrede, og ”det følelsesmæssige kaos” omslutter os, således at vi undgår forhastede beslutninger, og her kan vi lægge strategi og planlægge dit/dine næste træk.

I takt med at vi sætter spørgsmålstegn ved de politiske korrekte sandheder og verdens selvfølgeligheder, så risikerer vi også at blive upopulære. Vi vil møde modstand, men vi må ikke lade frygt for udstødelse eller udskamning stoppe os for potentiale forpligter.

Jeg vil argumentere for, at når du spotter løgne (og uærlig vinkling) i samfundet, i dine relationer eller i dig selv, så har du faktisk pligt til at kalde dem ud og til at tale højt om det, du ser, for selvom det ofte er nemmest og mest bekvemt at passe sit eget, så vil løgne og falske præmisser i sidste ende også ramme dig, for usandheder har det med at forgrene sig ud som ringe i vandet, og hvis ikke os, som tør tænke selv (og tænke anderledes) siger fra, hvem gør så?

Din evne (og villighed) til at tænke kritisk er intellektuelt selvforsvar imod naiv og farlig gruppetænkning, moderne identitetspolitik og flertallets tyranni, og en nødvendighed ude i den virkelige verden, for dem, der råber højest (og får mest taletid), har ikke altid ret.

Thomas Soltau - Cand. pæd. pæd. psyk., PT og coach

www.ThomasSoltau.dk